RAVEN

| Numéro 15 |

GLEN RAVEN

LET ENDLESS POSSIBILITIES BEGIN

Numéro 15

Hiver 2012

Chères lectrices, chers lecteurs,

Nous saisissons l'opportunité de ce premier numéro 2012 du magazine Raven pour renouveler notre engagement à faire de cette année une année de succès pour l'ensemble de nos clients, partenaires commerciaux et collaborateurs. Grâce à une communication ouverte, un service exemplaire et une innovation continue, nous abordons la nouvelle année avec confiance.

L'une des questions les plus importantes à laquelle notre nation est confrontée est la hausse du coût des soins de santé. L'article principal de ce numéro explore un des aspects de la solution à cette question, à savoir la santé et le bien-être. L'adoption de modes de vie plus sains et une utilisation raisonnée des services médicaux constituent la meilleure voie à suivre pour réduire les coûts et réunir les conditions pour une vie plus longue, plus productive et plus agréable.

Plus connue pour ses qualités de ressource efficace proposant plus de 10 000 articles, la filiale de Glen Raven, Tri Vantage, génère également de nombreuses solutions innovantes, comme vous le lirez dans ce numéro. Toujours au chapitre des solutions innovantes, nous présentons également un portrait d'Unifi, un producteur de fil de premier plan, devenu leader dans le secteur du fil de haute performance, avec notamment une offre de produits recyclés en pleine expansion.

Au cours de l'année écoulée, nous avons célébré le 50e anniversaire de la marque Sunbrella®, qui continue de croître et d'évoluer. Vous pourrez également lire un article sur les extensions de marque les plus récentes liées au tissu à haute performance préféré du marché américain. Nous vous apportons également un profil sur la nouvelle Concept Gallery de Glen Raven, véritable épicentre de l'innovation, non seulement pour les tissus Sunbrella, mais également pour plus de 150 autres produits que nous proposons.

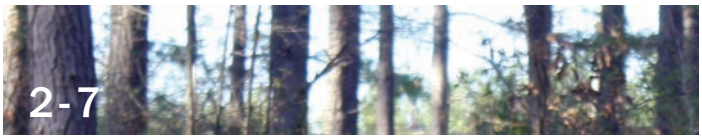
L'année écoulée a marqué une étape importante pour la population mondiale, qui a dépassé les 7 milliards d'êtres humains. À mesure que la population augmente, les besoins en eau potable deviennent pressants, ce qui nous a conduits à mettre en œuvre notre expertise au profit du développement de nouveaux tissus innovants dans le domaine de l'osmose inverse, une méthode de pointe pour la purification et le dessalement de l'eau.

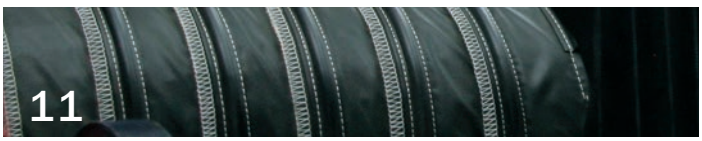
La qualité est la pierre angulaire de tout ce que nous faisons chez Glen Raven, ce qui exige une attention disciplinée et sans faille. Vous pourrez en lire davantage sur la façon dont nos centres de fabrication s'appuient sur les normes ISO pour porter toujours plus haut la gestion de la qualité.

Dans ce numéro, nous vous offrons également deux articles rédigés par notre filiale française, Dickson, qui a récemment achevé une réorganisation de sa gestion, axée sur l'innovation dans les produits et la croissance du marché. Vous lirez également la manière dont Dickson œuvre en faveur d'un environnement durable, en parrainant un programme de recherche à long terme sur les océans.

Glen Raven est une société en mouvement, qui collabore avec ses clients et partenaires commerciaux, encourage le bien-être de ses collaborateurs et repousse continuellement les limites en matière de qualité des produits et d'innovation. C'est un voyage passionnant axé sur des « possibilités infinies » et nous vous invitons à vous joindre à nous.

Allen E. Gant Jr.
Président-directeur général
Glen Raven, Inc.





SIX LEÇONS DE BIEN-ÊTRE PAR LES COLLABORATEURS DE GLEN RAVEN

Les collaborateurs de Glen Raven mettent chaque jour en œuvre des secrets qui leur permettent d'améliorer leur état de santé. Voici six leçons de bien-être glanées chez des collaborateurs de toute la société, qui ont pris des engagements personnels pour améliorer leur santé :

- **Commencer avec une prise des repères** : Il est important de commencer un programme de bien-être en relevant des indicateurs clés : le poids, la masse corporelle, la tension artérielle, la glycémie et le cholestérol. Ces cinq mesures constituent un bon indicateur précoce des facteurs de risque et permettent d'établir un point de départ pour élaborer un plan de bien-être et mesurer les progrès accomplis au fil du temps.

- **L'engagement personnel** : Les autres peuvent éduquer et encourager, mais il revient à chaque personne de se fixer un engagement personnel d'amélioration de sa propre santé, et de s'y tenir, qu'il s'agisse d'arrêter de fumer, de pratiquer un exercice ou d'adopter un régime alimentaire plus sain. Pour certains collaborateurs, cet engagement prend naissance suite à un incident de santé, par exemple une crise cardiaque, ou après réception de résultats de tests médicaux inquiétants. D'autres sont motivés par le désir de se sentir mieux, d'avoir une meilleure apparence et de profiter davantage de ce que la vie a à offrir avec les amis et la famille, aussi longtemps que possible.

- **Perte de poids** : Au chapitre « bien-être », la perte de poids est à l'ordre du jour de presque tout le monde. La réponse est une formule facile à définir, mais plus difficile à réaliser : diminuer la prise alimentaire et éliminer plus. Toute la question est de faire de meilleurs choix alimentaires au quotidien, pour parvenir à une perte de poids progressive et permanente.

- **Travail d'équipe** : Si s'engager à une vie plus saine est une décision extrêmement personnelle, la participation et le soutien actifs des autres contribuent énormément au succès. Qu'il s'agisse du conjoint, d'un collègue de travail ou d'une infirmière, vous augmenterez vos chances de réussite si d'autres personnes vous accompagnent dans ce parcours.

- **Assiduité** : En matière d'exercices et d'alimentation équilibrée, l'assiduité est essentielle. Faire de l'exercice trois fois cette semaine et puis plus rien pour le reste du mois ne sert à rien. De même que manger une salade aujourd'hui et quatre beignets demain n'est pas de nature à réduire votre tour de taille.

- **Style de vie** : On en revient toujours au mode de vie. Avez-vous envie d'adopter un style de vie malsain ; tabagisme, mauvaise alimentation et zéro exercice, avec des traitements médicaux en continu, ou préférez-vous un style de vie basé sur une alimentation saine, sans tabac, avec une pratique sportive régulière et une utilisation raisonnée des services médicaux ? C'est un choix que chacun d'entre nous peut faire.

GROS PLAN SUR DES COLLABORATEURS ŒUVRANT EN FAVEUR DU BIEN-ÊTRE

Alors que le débat se poursuit sur les moyens de contrôler les coûts croissants des soins de santé de la nation, l'une des solutions les plus prometteuses est à l'œuvre tous les jours chez Glen Raven et le bien-être. Grâce à son approche globale en ce qui concerne la santé des employés, Glen Raven réduit non seulement le coût de la fourniture de prestations médicales, mais permet également de favoriser le dynamisme et la créativité des collaborateurs.

Conséquence directe de son programme Bien-être, Glen Raven a réalisé une réduction de 15 % du coût des prestations médicales au cours de l'année écoulée. Les cliniques dotées d'infirmières et infirmiers praticiens et un programme Bien-être incitatif ont résulté en un retour sur investissement de 2,30 $ pour chaque dollar que Glen Raven a investi dans le bien-être.

« Notre programme de bien-être identifie les collaborateurs qui présentent un risque d'épisodes graves au niveau de leur santé et intervient efficacement pour aider à prévenir ces événements », explique Chan Chandler, vice-président des ressources humaines chez Glen Raven. « Ces intervention sefficaces incluent les co-paiements, qui rendent les traitements des maladies chroniques abordables, et des programmes alimentaires et d'exercices qui encouragent les collaborateurs à adopter des modes de vie plus sains. Nous couvrons les frais de vaccinations et les examens médicaux essentiels, te ls que les mammographies et le dosage du PSA. »

Les cinq cliniques de santé de Glen Raven aux États-Unis sont dotées d'infirmières et d'infirmiers praticiens qui proposent des services médicaux de routine à nos collaborateurs et à leurs conjoints. Les infirmières et infirmiers praticiens et les coordonnateurs de bien-être encouragent l'exercice, la perte de poids et l'arrêt du tabac. Les cliniques étant basées à l'intérieur des usines de production, les associés disposent d'un accès facile aux soins.

Les cliniques procèdent à des examens des risques de santé, directement liés à des prescriptions d'interventions visant à améliorer l'état de santé. Les collaborateurs qui font l'objet d'un examen et suivent les interventions prescrites, bénéficient d'une réduction de leurs cotisations mensuelles pour les prestations médicales.

D'autres éléments du programme de bien-être comprennent des adhésions subventionnées à des clubs de remise en forme, un programme d'achat de vélos et des activités promotionnelles. Les compétitions de perte de poids par équipe sur le modèle du programme de télévision « The Biggest Loser » (à qui perdra le plus) sont amusants et encouragent une culture de bien-être. En ce moment, le programme « Eat Wise ; Lose a Size » (Mangez intelligent ; perdez une taille de vêtement) est en cours sur différents sites ; il met l'accent sur l'esprit d'équipe, la perte de poids régulière, l'importance de pratiquer un exercice et d'adopter une bonne nutrition.

« En réduisant les déclarations liées à des épisodes de santé graves et ses coûts globaux, Glen Raven est en mesure de continuer à offrir d'excellentes prestations de santé », indique Janice Burgess, responsable Santé et bien-être. « Aider nos collaborateurs à mieux prendre soin d'eux-mêmes et de leurs familles est la bonne attitude. En contribuant à alléger les facteurs de stress liés à la santé et les contraintes financières, nous disposons d'associés plus concentrés sur la qualité et l'innovation. »

AU CENTRE Judd Bailey, à gauche, responsable ISO de l'usine d'Anderson, et Randy Blackston, vice-président des opérations pour Glen Raven Custom Fabrics, font un footing sur le sentier nature de l'usine d'Anderson, qui offre aux collaborateurs un environnement idéal pour la pratique d'exercice.

L'ACCÈS AUX SOINS MÉDICAUX EST SYNONYME DE TRAGÉDIE ÉVITÉE

S'il existe un mot pour décrire Paul Kardulis, c'est « stoïque ». D'origine grecque et employé depuis 31 ans à l'usine Glen Raven de Burnsville, Paul est fiable et méticuleux dans son travail, travaillant dur sans jamais se plaindre. Le programme d'infirmières et infirmiers praticiens de Glen Raven a permis que son stoïcisme n'aboutisse pas à une tragédie.

En juillet de l'année dernière, Paul, spécialiste en ensouplage, a commencé à éprouver des douleurs au dos et dans les flancs, mais il a décidé que cela n'était pas suffisamment grave pour s'absenter du travail. Il a cependant parlé de cette gêne à son superviseur. À la fin de sa journée de travail, et à la demande de son superviseur, Paul, âgé de 62 ans et vivant seul, a accepté de voir l'infirmière de l'usine avant de rentrer chez lui.

« Vicki (Aderman) a dit qu'elle pensait que j'avais peut-être une appendicite et m'a invité à aller aux urgences », explique Paul. « Aux urgences, les médecins ont pratiqué des tests, et Vicki avait raison. J'avais bien une appendicite, et j'ai été opéré le jour même. Si Vicki n'avait pas été là, je serais rentré, j'aurais pris de l'Advil et j'aurais essayé de dormir un peu. Qui sait ce qui serait arrivé... »

L'accès facile à des interventions et services médicaux et de bien-être, grâce à des cliniques dotées d'infirmières et infirmiers praticiens, fait la différence dans la vie de nombreux associés de Glen Raven et de leurs familles.

« J'ai rejoint le programme Bien-être pour économiser sur mes primes de soins de santé », dit Paul. « Les tests ont montré que j'avais un taux élevé de cholestérol et de l'hypertension, et je prends maintenant des médicaments pour ces deux problèmes. Je n'avais jamais pris aucun médicament de ma vie, cela a donc représenté une étape importante pour moi. »

QUAND LA TRANSFORMATION DE L'HYGIÈNE DE VIE COMMENCE PAR UN TRIPLE PONTAGE

Certaines personnes ont besoin d'un coup de semonce avant de commencer à prendre leur santé au sérieux. Patrick Williams, un meneur d'équipe du département finition de l'usine Glen Raven d'Anderson, appartient à cette catégorie.

« Je ressentais des douleurs dans la poitrine depuis quelques semaines et j'étais essoufflé par moment, mais je pensais que c'était juste dû à mon hypertension », se souvient Patrick. « J'ai fini par consulter, et les médecins ont trouvé trois artères bouchées ; j'ai dû subir un pontage coronarien. Si j'avais conservé les mêmes habitudes, il est évident que j'aurais fini par avoir une crise cardiaque. »

Après son opération, subie en 2010, Patrick, âgé de 47 ans, a commencé à prendre sa santé en main.

« Ma vie a changé pour toujours après cette opération, dit-il. Je ne pratiquais aucun exercice, je ne m'alimentais pas correctement. Mon père et mon grand-père sont morts d'une crise cardiaque, et cette opération m'a vraiment ouvert les yeux. Glen Raven m'offrait tout ce dont j'avais besoin pour améliorer les choses. »

Patrick a commencé à faire de l'exercice régulièrement : il a adhéré au club de sport de la YMCA et acheté un vélo, deux initiatives couvertes par le programme Bien-être de Glen Raven. Il a aussi commencé à faire des bilans réguliers et à recevoir un soutien du programme « Bien-être » de l'usine, dans le cadre duquel sa tension artérielle, son cholestérol, sa glycémie et son poids étaient surveillés.

LES RÉGIMES QUI ENTRAÎNENT UNE PERTE DE POIDS RAPIDE NE MARCHENT JAMAIS LONGTEMPS

Les programmes de perte de poids qui promettent des résultats rapides peuvent être efficaces à court terme, mais il ne faut pas compter sur des résultats durables. Spooky Apple, directrice de projets chez Tri Vantage, est la preuve vivante qu'une perte de poids progressive accompagnée d'une changement de style de vie est le secret de la gestion du poids à long terme.

Âgée de 60 ans, Spooky, qui a travaillé chez Glen Raven pendant 30 ans au total, avait rapidement atteint son objectif de perte de poids il y a quelques années, grâce à un programme de perte de poids reconnu au niveau national. Mais, au fil du temps, les kilos étaient revenus.

« Les kilos se sont insinués lentement, un ou deux par an, jusqu'au moment où mon médecin m'a dit que je devais faire quelque chose », explique-t-elle. « Il a suggéré que je reprenne le programme de régime, mais je savais ce que j'avais à faire. »

Spooky a adopté une alimentation plus saine mais, surtout, elle a rejoint une classe de Jazzercise qui se réunit trois soirs par semaine, à 18 heures juste après le travail. Et cette classe a fait toute la différence.

« C'est un cours vraiment amusant, cela me motive et me donne envie d'y aller encore et encore », dit-elle. « L'exercice doit être ludique si vous voulez vous y tenir. »

Glen Raven couvre 60 pour cent du coût des cours, qui sont enseignées par Alan Stephens, qui a lui-même vaincu ses problèmes de poids. En plus de l'exercice, le programme comprend des conseils pour une meilleure nutrition.

« Quand je danse, c'est intense, je m'investis beaucoup, et nous rions tout le temps », explique Spooky. « On ne cherche pas à faire aussi bien que l'autre et personne ne parade dans des tenues de sport sophistiquées. Ce n'est pas un groupe de danse très technique mais de l'exercice, et tout le monde fait les choses un peu différemment : on s'amuse et on s'encourage les uns les autres. »

Spooky a perdu 8 kilos au cours des huit premiers mois, et elle estime que c'est le rythme idéal pour perdre du poids de façon durable.

« Le but du programme est de perdre trois livres (environ 1,3 kg) par semaine, mais je sais que je ne pourrais pas maintenir une perte de poids aussi rapide », dit-elle. « Je préfère aller moins vite, profiter de ce que je fais et maintenir ma perte de poids. Je mange à peu près ce que je veux, dans des limites du raisonnable, et je profite de la danse. Cela convient à mon style de vie, et je me sens tellement mieux. Vraiment. J'ai beaucoup plus d'endurance et je me sens globalement mieux.

QUAND LA PERTE DE POIDS PERMET D'ÉLIMINER LE TRAITEMENT POUR L'HYPERTENSION

Pour Virginia Johnson, opératrice en filage et bobinage à l'usine d'Anderson, l'apogée du programme Bien-être de Glen Raven a été atteinte ce jour où le médecin lui a dit qu'elle n'avait plus besoin de traitement contre l'hypertension.

« Je prenais un traitement pour l'hypertension depuis de nombreuses années quand j'ai démarré le programme Bien-être en 2009 », raconte Virginia, 53 ans, qui travaille chez Glen Raven depuis 25 ans. « Grâce à la pratique quotidienne d'un exercice et à la surveillance de mon alimentation, mon poids est passé de 122 kilos à 86 kilos. »

« J'ai diminué le lait entier, le pain, et les nourritures en friture et j'ai commencé à manger davantage de fruits et légumes. Et toute ma famille a fait de même », explique Patrick. « J'ai perdu plus de 13 kilos, et j'ai participé à une randonnée à vélo de 105 kilomètres. »

Patrick attribue le mérite de ce changement radical au programme Bien-être, ainsi qu'au soutien et à l'encouragement qu'offre ce programme.

« Si j'avais commencé ce programme plus tôt, j'aurais pu éviter le triple pontage », ajoute-t-il. « Je me sens mieux aujourd'hui, et j'apprécie les changements réalisés. Je mange aujourd'hui des aliments que je n'aurais jamais mangés auparavant. Je me suis aperçu que j'aime vraiment le poisson au four. »

L'ARRÊT DU TABAC COMMENCE PAR UN ENGAGEMENT PERSONNEL

Frances Rathburn, tisserande à l'usine Glen Raven de Burnsville, connaissait tous les avertissements au sujet du tabagisme, mais pendant 50 ans, elle a continué de fumer.

« Pour moi, une tasse de café et une cigarette était la meilleure chose au monde », admet Frances, 62 ans, qui travaille chez Glen Raven depuis 33 ans. « Peu importe combien de personnes vous incitent à arrêter de fumer, vous n'arrêterez pas jusqu'à ce que vous le décidiez vous-même. »

Frances a pris la décision d'arrêter de fumer après avoir commencé à éprouver des douleurs dans la poitrine, et la révélation par des examens médicaux d'une dilatation de l'aorte. La pathologie ne nécessite pas de traitement, mais elle indique la nécessité de baisser la tension artérielle et de parvenir à un meilleur état de santé global.

« Cesser de fumer est difficile, vraiment dur », explique Frances, qui a arrêté de fumer depuis avril 2009. « J'avais arrêté de fumer une fois, mais j'avais ensuite repris. À chaque coup de stress, je savais qu'une cigarette pourrait m'aider à me calmer. Ce qui a fait la différence cette fois, c'est le Chantix, qui ôte l'envie. Je sais maintenant que ce serait dangereux pour moi de reprendre la cigarette.

« La prestation de service médical de Glen Raven couvre les médicaments pour l'arrêt du tabac, via un paiement participatif de 4 $. Frances a également bénéficié du soutien des infirmières et infirmiers praticiens de l'usine, qui l'aident à gérer son hypertension et ses autres problèmes de santé.

« Je me sens mieux, j'ai plus d'énergie, et je ne suis pas essoufflée », dit-elle. « Quand je suis couchée le soir, je ne m'entends pas essayer de respirer. »

Lors d'un contrôle de routine de sa tension artérielle à la clinique de l'usine, l'infirmière praticienne a suggéré que Virginia consulte son médecin, car sa tension artérielle avait chuté de façon significative.

« Je n'oublierai jamais ce jour-là. Le médecin a pris ma tension artérielle ; il m'a dit « Vous n'avez plus besoin de ces pilules et il les a jetées dans la poubelle sur le champ », se souvient Virginia. « L'hypertension est répandue dans ma famille, et ça m'a paru tellement bon de me débarrasser de ces pilules. »

Virginia a pris part à divers programmes d'exercices à l'usine Anderson, y compris le step, les cours de Zumba et le club de marche. La marche, qu'elle pratique chaque jour, est sa passion : elle marche autour de l'usine après le travail et parcourt au moins 25 kilomètres par semaine.

« J'ai un partenaire de marche, ce qui aide beaucoup », dit-elle. « La marche est non seulement un bon exercice, mais elle encourage la communication. Quand vous marchez avec quelqu'un, vous pouvez partager ce qui occupe votre esprit. Vous pensez que vous avez eu une journée terrible, et puis vous réalisez que quelqu'un d'autre a eu une journée encore pire. »

Virginia s'est engagée dans un changement à vie. Elle lit les étiquettes des aliments pour vérifier qu'ils ne contiennent pas d'ingrédients indésirables. Elle mange des fruits et légumes régulièrement et ne se souvient pas la dernière fois qu'elle a pris un hot-dog.

« J'avais des douleurs au genou, mais elles ont disparu maintenant que j'ai perdu du poids », dit-elle. « Il est facile de reprendre du poids après l'avoir perdu, mais je ne veux plus jamais peser autant. Cela a été un grand changement pour moi. »

UN PROGRAMME BIEN-ÊTRE COMMENCE PAR UN ENGAGEMENT PERSONNEL

Anthony Long faisait partie de cette catégorie de personnes qui n'ont pas un bilan de santé exécrable , mais qui sont à la limite sur pratiquement toutes les mesures. Ce qui lui manquait, c'était la motivation pour changer.

« Je savais que j'avais des problèmes, que je ne mangeais pas correctement ; je ne prenais pas bien soin de moi », se souvient Anthony, 39 ans, et depuis 12 ans inspecteur en finitions à l'usine de finitions Glen Raven de Park Avenue. « C'est lorsque j'ai passé l'examen des risques de santé à l'usine que j'ai réalisé que ces problèmes mineurs allaient devenir des ennuis majeurs pour moi si je ne réagissais pas. »

Anthony a procédé à des changements à tous les niveaux. Il a rejoint le club de sport de la YMCA et a commencé à faire de l'exercice régulièrement. Il a renoncé aux friandises et boissons des distributeurs automatiques, réduit sa consommation d'aliments frits, et commencé un traitement pour abaisser son taux de glycémie. En d'autres termes, un modèle de candidat au bien-être.

Son engagement et sa concentration sur l'objectif ont porté leurs fruits. En l'espace de deux mois, Anthony avait ramené dans les clous tous ses facteurs de risque - tension artérielle, glycémie et cholestérol. Il a perdu près de 14 kilos et il a perdu 5 centimètres de tour de taille, passant de 96 cm à 91 cm.

« J'ai beaucoup réduit ma consommation d'aliments frits et de friandises », dit Anthony. « Avant, je buvais un soda ou je mangeais une sucrerie pour me donner de l'énergie, mais ça ne fonctionnait plus pour moi. Avec les changements que j'ai effectués, je me sens beaucoup mieux, et j'ai beaucoup plus d'énergie.

Je voudrais juste avoir procédé à ces changements il y a 10 ans ; mais je suis content de les avoir réalisés maintenant. Je dis aux gens de faire attention à ce qu'ils mangent et de faire de l'exercice. Vous vous sentirez mieux, et à long terme, vous aurez beaucoup moins de problèmes de santé. »

QUAND UN EFFORT COLLECTIF ENCOURAGE L'AMÉLIORATION DU BIEN-ÊTRE

Gina Harris, formatrice spécialisée à l'usine Glen Raven de Burnsville, connaît l'importance de la mutualisation des efforts quand il s'agit d'améliorer la santé. Elle sait à quel point ses collaborateurs l'ont aidée à perdre plus de 18 kilos, à arrêter de fumer et à améliorer son état de santé.

« Faire partie d'une équipe aide vraiment, parce qu'il y a une concurrence et que vous songez à votre équipe », déclare Gina, qui travaille chez Glen Raven depuis 19 ans. « Notre clinique de soins de santé a vraiment fait la différence. Je sais que je n'aurais pas aussi bien réussi sans eux. »

Gina a commencé son programme d'amélioration de la santé en mai 2009 : fumeuse depuis 10 ans, elle a arrêté la cigarette avec l'aide du médicament pour l'arrêt du tabac Chantix, et a commencé un programme de perte de poids avec son mari en janvier 2011. Dans le cadre de son engagement à perdre du poids, le couple a rejoint un défi de perte de poids parrainé par le système hospitalier régional Blue Ridge, défi introduit dans l'usine par la clinique de soins de santé.

Au cours de deux défis de perte de poids de 16 semaines, l'équipe de Gina fut à chaque fois celle qui perdit le plus de poids. Elle et son mari, qui a perdu environ 17 kilos, ont régulièrement perdu du poids grâce à des changements de style de vie qui incluent des portions de repas plus petites, des heures de dîner communes et régulières et l'exclusion des aliments riches en graisses ou en sucre.

La clinique de soins de santé de l'usine a été partie intégrante du parcours santé de Gina, l'encourageant à perdre du poids, surveillant l'abaissement de sa tension artérielle et établissant que Gina n'est plus à risque pour le diabète. La perte de poids et une alimentation plus saine ont été des éléments essentiels de son succès.

« La clinique m'a encouragée à perdre du poids lentement, ce qui permet de stabiliser la perte », indique Gina. « C'est vraiment un changement de style de vie pour mon mari et moi. »

QUAND UNE PHOTO DÉCLENCHE UN CHANGEMENT DE STYLE DE VIE

Sharon Grubbs savait qu'elle avait pris du poids, mais ce n'est qu'en voyant la photo prise avec son père pour l'anniversaire de celui-ci, il y a un an, qu'elle a réalisé à quel point elle avait grossi.

« Quand j'ai vu cette photo, j'ai réalisé que je devais faire quelque chose », dit Sharon, 52 ans, qui travaille chez Glen Raven depuis 22 ans. « J'avais pris tellement de poids que je ne me suis pas reconnue. »

Avec le soutien et l'encouragement du programme Bien-être de Glen Raven, Sharon, chargée des expéditions d'échantillons, a commencé à se prendre en main. Non seulement elle voulait perdre du poids, mais de plus, son examen des risques de santé indiquait des problèmes avec son taux de cholestérol, sa glycémie et sa tension artérielle.

Sharon a adopté un régime alimentaire plus sain et s'est inscrite à un cours de step. Son engagement envers une alimentation saine et la pratique d'un exercice a commencé à porter ses fruits : à ce jour, elle a perdu près de 22 kilos et s'est forgé une solide volonté pour poursuivre ce style de vie plus sain.

« Je me suis dit : Je travaille pour une entreprise qui veut m'aider, mais je dois d'abord m'aider moi-même », analyse-t-elle. « J'ai perdu près de 7 kilos le premier mois, ce qui m'a vraiment encouragée. Depuis que j'ai commencé à faire de l'exercice et à manger correctement, je suis passée d'une taille 14 à une taille 6 (du 46 au 38). J'ai donné mes vêtements dans les plus grandes tailles, parce qu'il est hors de question que je revienne à ce poids. »

Sharon indique par ailleurs qu'un problème de douleur au pied, aggravé par le surpoids, a maintenant disparu. Alors qu'elle avait tendance à rester chez elle par le passé, elle est aujourd'hui toujours en mouvement et profite de la vie.

« Ici à l'usine d'Anderson, tout le monde m'encourage ; ils remarquent et me font des compliments sur le fait que j'ai perdu du poids et que je me porte mieux », dit-elle. « La société ne vous pousse pas dans un programme de bien-être, mais elle met à disposition tout ce dont vous avez besoin. Quand vous entrez dans l'usine d'Anderson, vous pénétrez dans un endroit sain. »

UNE PRISE DE POIDS INSIDIEUSE AU FIL DES ANNÉES

Pour Rick Saylors, la prise de poids a été lente et régulière sur plusieurs années jusqu'à ce qu'il ait accumulé 109 kilos pour ses 1,73 m.

« J'étais du genre à végéter devant la télé, je l'admets », se souvient Rick, employé de Glen Raven depuis 23 ans et actuellement chef d'équipe inspection au département finitions. « Quand on travaille en troisième équipe, c'est difficile de maintenir un régime alimentaire sain. »

Le tournant pour Rick a été son recrutement pour faire partie d'une équipe de cinq personnes dans le cadre de la compétition « Biggest loser » (à qui perdra le plus) de l'usine. Cette occasion s'est présentée au moment où Rick envisageait de devoir passer d'une taille 46 à une taille 48 pour ses pantalons, ce qui à ses dires lui a ouvert les yeux.

« La pression des collègues et les encouragements de notre coordinatrice bien-être, Terri Ann (Tindal), ont fait la différence pour moi », analyse Rick. « Je ne voulais pas les laisser tomber. »

Rick a adopté une meilleure alimentation et s'est parallèlement mis à pratiquer de l'exercice, en commençant par des séances de 15 minutes de tapis de course qui se sont progressivement allongées, jusqu'à atteindre une heure. L'effort a payé : Rick a remporté la compétition « Biggest loser », avec une perte de 20,5 kilos en cinq mois.

« J'ai démarré le programme de vélo de Glen Raven et je suis devenu fou de cette activité », ajoute Rick. « J'ai commencé avec un VTT, mais je suis ensuite passé à un vélo de route, qui me plaît mieux. J'ai réalisé un parcours de 80 kilomètres. »

L'éducation alimentaire a joué un grand rôle dans la transformation de Rick.

« J'ai découvert que j'aimais en fait des aliments que je n'avais jamais goûtés avant, comme les épinards », dit-il. « J'avais l'habitude d'apporter une gourde de près de 4 litres de thé sucré au travail tous les jours et je la buvais en entier. C'est du passé. J'ai plus d'énergie aujourd'hui, et je contemple la vie d'un œil nouveau. »

TRI VANTAGE CONNECTE LES PRODUITS, LES PERSONNES, LES IDÉES

« Les collaborateurs de Tri Vantage offrent un riche vivier de connaissances qui aident nos clients à développer leurs entreprises »

Ron Paratore

Si Tri Vantage est principalement connue pour les plus de 10 000 articles qu'elle distribue chaque jour à des milliers de clients, il existe un aspect supplémentaire chez ce distributeur national : la promotion de solutions innovantes.

« Les collaborateurs de Tri Vantage offrent un riche vivier de connaissances qui aident nos clients à développer leurs entreprises », indique Ron Paratore, vice-président des ventes. « La connaissance des produits combinée à l'expertise en matière d'installation permet d'ouvrir toutes sortes de nouvelles opportunités. »

La gamme de solutions va de l'installation d'écrans à commande électrique pour clôturer des espaces de restauration en plein air, au contrôle de la luminosité via des stores d'intérieur. Forts d'un accès à une base de produits diversifiée et à l'expérience technique des fournisseurs, les collaborateurs de Tri Vantage sont idéalement positionnés pour répondre à pratiquement tous les besoins.

Dans les articles suivants, vous pourrez découvrir des exemples de quelques solutions innovantes développées par Tri Vantage.

QUAND UN SÉMINAIRE AIDE À REMPORTER UN PROJET DE VOILES D'OMBRAGE

Cain Awning de Birmingham, en Alabama, a eu une opportunité de projet à haute visibilité au printemps dernier : l'installation de structures d'ombrage sur un complexe sportif qui faisait l'objet d'un ravalement général. Heureusement pour Cain Awning, la branche de Tri Vantage à Atlanta proposait au même moment un séminaire sur l'application commerciale des voiles d'ombrage.

« Nous n'avions jamais réalisé une vraie voile d'ombrage, le calendrier opportun du séminaire a donc été fantastique », explique Hank Lawson, président de Cain Awning. « Nous avons appris comment tailler et coudre le matériau et comment tendre la voile afin d'atteindre la courbure désirée. »

Fort de ces compétences techniques nouvellement acquises, Cain Awning a remporté l'appel d'offres, qui portait sur la fabrication et l'installation de 26 voiles d'ombrage au-dessus des gradins et des parties communes à la Mountain Brook High School, située dans la communauté de Mountain Brook, qui jouxte Birmingham. Les voiles ont été fabriquées grâce au Commercial 95 ™ - Synthesis (Coolaroo®), un matériau résistant aux UV spécialement conçu pour les structures d'ombrage.

« Il y a certainement un intérêt croissant pour les structures d'ombrage dans les espaces publics », analyse M. Lawson. « Les voiles d'ombrage sont non seulement hautement fonctionnelles pour offrir une protection contre le soleil, mais elles sont aussi esthétiquement très attrayantes. Il s'agit d'un marché en expansion à Birmingham ; grâce à ce séminaire Tri Vantage, et forts de ce premier projet majeur que nous avons réalisé, nous sommes bien positionnés pour prendre part à cette croissance. »

Retrouvez-nous sur le Web, à l'adresse www.cainawning.com. Pour plus d'informations, contactez Brett Baird (bbaird@trivantage.com).

Avec l'aide de Tri Vantage, Cain Awning a développé l'expertise nécessaire pour se développer dans le domaine de l'installation de voiles d'ombrage dans les espaces publics, tels que les terrains d'athlétisme.

JONES BEACH PERPÉTUE LA TRADITION AVEC DES TISSUS SUR MESURE

Développé dans les années 1920, Jones Beach State Park est situé à Long Island, New York, où il constitue une destination estivale intemporelle imprégnée de traditions, depuis les influences Art Déco visibles sur bon nombre de ses installations, jusqu'aux classiques tissus rayés de ses parasols. Tri Vantage a récemment joué un rôle central pour garantir la pérennité de cette tradition.

« Le motif du tissu de nos parasols et auvents remonte aux années 1920 et est étroitement associé à Jone Beach », explique Susan Guliani, directrice du parc. « Les photos d'époque de la plage arborent ce motif de tissu, alors quand est venu le temps de remplacer ces tissus, il était très important pour nous de garder le même esprit. »

Jones Beach a sollicité Tri Vantage en vue d'obtenir une réplique exacte du tissu de parasol classique de Jones Beach ; Tri Vantage s'est tourné vers la division Custom Fabrics de Glen Raven pour recréer ces textiles dans le tissu de marque Sunbrella®.

Travaillant à partir d'un échantillon de tissu original, les concepteurs de Sunbrella® chez Glen Raven furent en mesure de reprendre les rayures multicolores, en ajustant le modèle de 41 pouces à la largeur actuelle du tissu de 46 pouces. Après que les échantillons ont été approuvés, Tri Vantage a organisé le tissage personnalisé et la livraison de plus de 3 500 mètres de tissu.

Retrouvez-nous sur le Web à l'adresse www.parks.ny.gov. Pour plus d'informations, contactez Ann Marie Logue à alogue@trivantage.com.

Tri Vantage a travaillé avec la division Custom Fabrics de Glen Raven pour transposer le motif classique des tissus de parasol de Jones Beach sur les tissus Sunbrella®. La destination estivale emblématique de Long Island arbore le même motif de tissus depuis sa fondation dans les années 1920.

ASPEN AWNINGS, EN CROISSANCE SUR LE MARCHÉ DE L'OMBRAGE

Les offres de produits d'Aspen Awnings and Upholstery sont très diverses : tauds de bateaux, auvents, enceintes de terrasse de restaurant, tissus d'ameublement et couvertures de toutes sortes. Avec cette vaste perspective, combinée aux 18 années d'expérience de la propriétaire, Karen Klinefelter, en tant que professionnel de fabrication, il est naturel que la société continue de diversifier son offre de produits.

« Anthony Pappalardo, (représentant marketing de Tri Vantage), m'a présenté la collection Shade Inspiration il y a plus d'un an », indique Mme Klinefelter. « Quand un de mes clients m'a demandé mon aide pour un problème de soleil, je savais que la réponse consistait en des stores d'intérieur. »

La région d'Aspen est le cadre idéal pour un ombrage des fenêtres de qualité, compte tenu de la haute exposition de la région aux UV, du fait sa haute altitude et de la réverbération sur la neige. C'est aussi une communauté haut de gamme avec des maisons luxueuses qui comportent de grandes fenêtres.

« C'est un produit formidable à travailler, beau et facile à installer » dit-elle. « Mon entreprise a de plus en plus de clients commerciaux, je peux ainsi voir où la demande en produits d'ombrage va se manifester, pour les hôtels et centres de villégiature. »

Anthony Pappalardo ajoute : « Les clients de Tri Vantage qui ont réussi dans le contexte économique difficile de ces dernières années sont ceux qui sont prêts à explorer de nouvelles opportunités dans le domaine de l'ombrage, que ce soit avec des stores d'intérieur enroulables ou des voiles d'ombrage. Les sociétés diversifiées et multiformes sont celles qui réussissent. »

Retrouvez-nous sur le Web à l'adresse www.aspenawnings.com. Contactez Anthony Pappalardo à apappalardo@trivantage.com

Les produits d'ombrage de fenêtre de Tri Vantage sont l'offre de produit la plus récente d'Aspen Awnings.

LES ÉCRANS À COMMANDE ÉLECTRIQUE PERMETTENT D'AUGMENTER LES RECETTES DANS LE SECTEUR DE LA RESTAURATION

Diner en plein air est à la mode : les consommateurs sont attirés par les espaces naturellement divertissants. Le défi, cependant, est que Mère Nature n'offre pas toujours des conditions propices pour manger à l'extérieur, en particulier dans les régions où l'hiver arrive tôt et cède la place tardivement.

Une solution de plus en plus populaire à ce défi réside dans l'installation d'auvents et d'écrans à commande électrique, qui permettent de faire durer la saison des repas en plein air, un investissement vite amorti du fait de la hausse des recettes. Capital City Awning, de Columbus, Ohio, est un exemple d'entreprise qui profite de cette tendance.

« Les propriétaires de restaurants veulent prolonger la saison des repas en plein air pour augmenter leurs revenus », analyse Kisha Moldovan, responsable des ventes et directrice marketing chez Capital City. « Lorsque vous clôturez l'espace, vous pouvez ajouter des radiateurs, une climatisation, un bar et des écrans plats, qui attirent irrésistiblement les consommateurs. »

Mme Moldovan a récemment remporté le plus grand projet de restaurant dans l'histoire de son entreprise, grâce à une coopération avec Tri Vantage, lors du salon professionnel national de l'association nationale de la restauration (National Restaurant Association ou NRA) à Chicago. Les propriétaires de Bella Milano, un restaurant italien situé à Edwardsville dans l'Illinois, à environ 20 minutes de Saint-Louis, se sont arrêtés au stand pour en savoir plus sur les enceintes d'écrans à commande électrique.

« Nous avions une équipe formidable sur le stand pour répondre à toutes les questions du client concernant les écrans à commande électrique, les auvents et les tissus », se souvient Mme Moldovan. « Les propriétaires de Bella Milano ont été tellement impressionnés qu'ils ont pris l'avion pour une visite à nos bureaux de Columbus, afin de discuter et confirmer le projet. »

L'installation pour le restaurant Bella Milano comprenait un auvent de terrasse fixe soudé de 30 sur 26 en tissu Sunbrella®, et huit écrans à commande électrique, comportant des fenêtres en vinyle transparent. Avant le projet, la terrasse disposait seulement d'un petit auvent au-dessus de la porte et de parasols, ce qui limitait l'utilisation de la terrasse au printemps et à l'été.

« Nous sommes en négociation concernant deux autres projets issus du salon de la NRA, et je suis convaincu que l'installation réalisée chez Bella Milano va susciter l'intérêt d'autres restaurants », déclare Mme Moldovan. « Après le salon, Tri Vantage a développé une présentation sur tableur, qui montre le retour sur investissement pour les restaurants qui clôturent leurs espaces extérieurs. C'est un excellent outil que nous utilisons avec nos clients du secteur de la restauration. »

Retrouvez ces renseignements sur le Web à l'adresse www.capitalcityawning.com. Pour plus d'informations, contactez Dan Litster à dlitster@trivantage.com.

Capital City Awning est en pleine croissance grâce aux enceintes de terrasses qui permettent aux restaurants d'accroître leurs recettes. Ces photos avant/après provenant d'une installation récente illustrent la différence spectaculaire, qui permet aux convives de profiter des espaces extérieurs pratiquement toute l'année.

DICKSON COATINGS MET L'ACCENT SUR L'INNOVATION ET LA CROISSANCE

« Grâce à une harmonisation plus étroite de Dickson Coatings, Dickson-Constant et Glen Raven, nous étendons la portée géographique de nos produits »

M. Deleplanque.

Dickson Coatings, filiale française de Glen Raven pour les tissus haute-performance, a terminé la réorganisation de son équipe de direction, suite au départ à la retraite de Matthew Watson, qui en fut directeur général pendant plus de 20 ans. La nouvelle équipe continuera à renforcer un portefeuille de produits innovants et à diriger l'expansion mondiale.

« Matthew a fait un excellent travail pour former une équipe de gestion solide et positionner Dickson Coatings en tant que leader offrant des produits hautement techniques », déclare Eugène Deleplanque, directeur général de Dickson. « Nous investissons pour l'avenir et développons des synergies entre Dickson-Constant, Dickson Coatings et Glen Raven. »

Dans le cadre de cette nouvelle structure de gestion, Xavier Christophe a été nommé directeur général pour Dickson St. Clair, tandis que Thierry Mosa assume le rôle de directeur général pour Dickson PTL. Christophe Destombes, qui travaille chez Dickson depuis 24 ans, reste à son poste de directeur des finances, des technologies de l'information et des ressources humaines à la fois pour St. Clair et PTL.

Xavier Christophe, qui travaille depuis 23 ans chez Dickson, apporte à la fonction son expérience professionnelle en ingénierie . Au cours de sa carrière, il a occupé des postes à responsabilité dans les domaines de la qualité, des finances, de la production et des achats. Thierry Mosa travaille chez Dickson depuis 11 ans ; il est ingénieur textile de formation. Ses responsabilités antérieures incluent la recherche et le développement, et la gestion des ventes.

Dickson St. Clair est un leader dans les produits techniques, avec une gamme de grandes couvertures en PVC, de tissus à imprimer pour les médias – y compris la marque EverGreen – et de tissus de protection solaire. Dickson PTL est également un chef de file dans le secteur des tissus techniques, avec des produits comprenant les tissus métallisés en fibres aramides pour la protection des éclaboussures de métaux en fusion dans les fonderies, les tissus ignifuges pour conduits de ventilation, les anti-adhérents pour la fabrication de pneus, et des tissus pour les soufflets de machines, de plus en plus utilisés pour les machines de découpe laser.

Pour soutenir les plans d'innovation et de croissance continus, Dickson investit dans de nouvelles installations d'enduction et de transformation de tissus, tout en accélérant les investissements en recherche et développement.

« Grâce à une harmonisation plus étroite de Dickson Coatings, Dickson-Constant et Glen Raven, nous étendons la portée géographique de nos produits » analyse M. Deleplanque. « Nous étudions la façon dont des produits complémentaires, dans des domaines tels que la protection solaire, peuvent être exploités pour le bénéfice de nos clients mutuels. »

Xavier Cristophe, directeur général de Dickson Saint-Clair, à gauche, et Thierry Mosa, directeur général de Dickson PTL.

UNIFI : CRÉER DES VIES NOUVELLES, PROLONGÉES POUR LES BOUTEILLES EN PLASTIQUES

C'est un concept aussi incroyable que rassurant au point de vue environnemental. La bouteille en plastique à partir de laquelle vous sirotez votre eau ou votre boisson gazeuse préférée peut connaître une nouvelle vie en tant que veste haute performance ou à l'intérieur d'une voiture.

Cette réalisation est le fruit du travail d'un groupe restreint de fabricants de fils, parmi lesquels Unifi, dont le siège est à Greensboro, en Caroline du Nord, et qui est l'un des partenaires stratégiques de la chaîne d'approvisionnement de Glen Raven. L'accent mis par Unifi sur l'innovation et la durabilité, comme en témoigne son travail sur les fils recyclés, est l'une des nombreuses raisons pour lesquelles Unifi et Glen Raven ont forgé une relation qui aboutit à la production de tissus de pointe pour des marchés aussi divers que l'armée et le secteur automobile.

« Les producteurs de fils sont extrêmement importants pour nous, parce que la fibre est le bloc de construction de base pour tout ce que nous faisons », explique Patti Bates, vice-présidente des opérations pour la division Technical Fabrics de Glen Raven. « Tout comme nous, Unifi met l'accent sur la haute technologie et les offres d'ingénierie, ce qui signifie que nous exploitons les ressources et l'expertise de l'un et de l'autre. »

Fondée à Yadkinville, Caroline du Nord, en 1971, Unifi (cotée à la bourse de New York : UFI) a commencé à travailler avec des fils de polyester recyclé en 2006, d'abord en utilisant des matériaux de déchets qui résultaient naturellement des procédés de fabrication, et peu de temps après, en y ajoutant le matériau recyclé à partir de bouteilles en plastique. La ligne de marque de fils de polyester recyclé de l'entreprise, Repreve®, est soutenue par un centre de recyclage de 5 400 mètres carrés, qui a ouvert au sein de son centre de fabrication de Yadkinville en 2010.

« Notre croissance dans le secteur des fils recyclés est le résultat de progrès technologiques et de l'intérêt croissant envers la durabilité, manifesté par les entreprises et la société dans son ensemble », déclare Roger Berrier, président et responsable d'exploitation d'Unifi, qui est un producteur diversifié de fils polyester multi-filaments et de fils texturés en nylon. « Repreve prend une place de plus en plus importante dans notre portefeuille de fils haute performance. »

L'intérêt porté aux fils recyclés d'Unifi couvre de nombreux marchés, allant du tissu d'ameublement dans le secteur commercial, aux habillages automobiles. La teneur en fils recyclés est devenue tellement importante , en fait, que des marques grand public de premier plan, comme Patagonia et Ford, attachent des étiquettes volantes pour attirer l'attention des consommateurs sur le contenu recyclé et la marque Repreve d'Unifi.

« Nous travaillons en étroite collaboration avec Unifi en vue d'une incorporation potentielle des fils Repreve dans les concepts de tissus techniques, que nous co-développons avec notre partenaire de réseau Shawmut Corporation, pour le secteur automobile », explique Patrick Hennessy, responsable du marché automobile chez Glen Raven. « Nos tests ont montré que Repreve offre d'aussi bonnes performances que les matériaux vierges, et il y a un vif intérêt de la part de divers clients du secteur automobile, qui explorent tous les moyens pour obtenir une durabilité accrue. »

« Tout comme nous, Unifi met l'accent sur la haute technologie et les offres d'ingénierie, ce qui signifie que nous exploitons les ressources et l'expertise de l'un et de l'autre. »

Patti Bates

La collaboration en cours entre Unifi et Glen Raven concernant les fils Repreve est un exemple parmi les nombreux programmes communs de développement pour l'innovation dans le domaine des tissus haute performance.

« Nous pouvons avoir de 8 à 10 projets de développement de fils en cours à un moment donné », indique Greg Miller, représentant du compte Unifi chez Glen Raven. « Nous avons une relation transparente qui nous permet de travailler en étroite collaboration à chaque étape, depuis la recherche et le développement, jusqu'aux processus de production et à la gestion de la qualité. »

Les fils de polyester et de nylon d'Unifi sont utilisés par Glen Raven pour nombre de tissus haute performance, y compris dans

les secteurs militaire, de l'automobile et des activités d'extérieur. Cette étroite relation de travail est facilitée par la proximité des deux entreprises en Caroline du Nord, à moins de deux heures de route l'une de l'autre, et par l'attention constante portée sur les produits de haute technicité.

« La chaîne d'approvisionnement a subi un changement fondamental au cours des dernières années, ce qui nous a conduits à mettre l'accent sur les développements de fils, auxquels nous ajoutons une valeur significative », déclare Byron Sharron, vice-président des ventes pour Unifi. « Les fils d'Unifiaméliorent les performances, l'esthétique et le confort pour les consommateurs haut de gamme et les produits industriels. »

Anticiper les besoins des clients est le but ultime d'Unifi et de Glen Raven, alors que les deux sociétés collaborent sur de grandes idées dans le domaine des tissus haute-performance offerts à un large éventail de marchés.

« Notre entrée sur le marché des garnitures de toit dans l'automobile il y a six ans était une réponse aux demandes qui émanaient de l'industrie : ils cherchaient un tissu de nouvelle génération à la fois attrayant et de haute performance », indique Sammy Rose, directeur de la recherche et du développement chez Glen Raven. « Nous répondons à nouveau aux besoins des constructeurs automobiles de premier plan en explorant la façon dont les fibres recyclées peuvent être appliquées aux garnitures de toit, pour une plus grande durabilité. Avec un partenaire de la chaîne d'approvisionnement tel qu'Unifi, nous avons la capacité d'innover, pour le plus grand bénéfice de nos clients. »

Retrouvez ces informations sur le Web aux adresses www.unifi.com et repreve.com.

Repreve est une marque déposée d'Unifi, Inc

EN HAUT À GAUCHE Patti Bates, au centre, vice-président des opérations pour la division Technical Fabrics de Glen Raven, avec, à gauche, Byron Sharron, vice-président des ventes pour Unifi, et Roger Berrier, président et responsable d'exploitation d'Unifi. **EN HAUT À DROITE** De gauche à droite, Patrick Hennessy, responsable du marché automobile chez Glen Raven, Greg Miller, représentant du compte Unifi chez Glen Raven, et Sammy Rose, directeur de la recherche et du développement chez Glen Raven. **À DROITE** Le procédé de fabrication des fibres recyclées Repreve® commence par des bouteilles en plastique hachées qui sont fondues en pastilles, puis extrudées en fils.

SUNBRELLA®
LES EXPANSIONS DE LA MARQUE CONTINUENT

Lorsque la marque Sunbrella® a été introduite en 1961, elle était très spécialisée : son rôle consistait à remplacer la toile de coton des stores par un tissu haute performance longue durée, facile d'entretien et esthétique. Une proposition de valeur de cette force rendait presque inévitable l'extension de l'activité de la marque Sunbrella à la navigation de plaisance, aux capotes convertibles de voitures, aux meubles d'appoint et à la décoration intérieure haut de gamme.

Cette tradition d'extension de marque que connait Sunbrella se poursuit, avec une croissance récente dans le secteur du rembourrage sur mesure, grâce à un nouveau type de toile commerciale pour auvents, balancelles, arts décoratifs et chaussures de sport. Chaque extension est fondée sur une vision cohérente des valeurs de la marque Sunbrella.

« Chaque extension de la marque Sunbrella doit passer le test décisif : renforcer la position à long terme de la marque et étayer les valeurs fondamentales. »

Hal Hunnicutt

« Toutes les extensions de la marque Sunbrella ont été constamment centrées sur les applications haut de gamme de tissu esthétiques, durables, et faciles à entretenir », explique Hal Hunnicutt, vice-président en charge du marketing pour la division Custom Fabrics de Glen Raven. « Chaque extension de la marque Sunbrella doit passer le test décisif : renforcer la position à long terme de la marque et étayer les valeurs fondamentales. »
La liste des possibilités d'application de la marque Sunbrella aux différents produits est presque infinie. Il a fallu un demi-siècle pour construire cette image de marque vénérée tant par les clients commerciaux que par les consommateurs : chaque extension est donc pesée avec soin.

« La marque Sunbrella reste en mode croissance, ce qui signifie que nous sommes à la recherche de nouvelles applications, de nouveaux marchés et de nouvelles extensions de marque », indique M. Hunnicutt. « Nous évaluerons les nouvelles opportunités sur la base des valeurs de la marque Sunbrella et nous nous assurerons que nous restons fidèles à la marque et en conformité avec ce que nos clients et les consommateurs attendent de Sunbrella. »

TISSUS DE REMBOURRAGE SUR MESURE

La marque Sunbrella a longtemps été un chef de file sur le marché du tissu commercial pour les applications en extérieur, telles que les abords de piscine dans les hôtels et centres de villégiature, mais elle n'est pas couramment utilisée pour les aménagements intérieurs. Cette situation évolue, cependant, à la suite de l'introduction et de la croissance des tissus sur mesure Sunbrella Contract.

« L'extension des tissus Sunbrella pour les applications intérieures sur mesure est une évolution naturelle de notre marque », indique Allen Hawks, responsable du marché des tissus commerciaux. « Durabilité, résistance à la décoloration, facilité d'entretien, confort et esthétisme : tous ces attributs de Sunbrella sont importants pour les aménagements intérieurs sur mesure. »

Le lancement des tissus sur mesure Sunbrella Contract a d'abord eu lieu dans le secteur de la santé avec une ligne distribuée à l'échelle nationale par CF Stinson. Ces nouveaux tissus ont l'aspect et le toucher des tissus de décoration résidentielle, tout en étant capables de résister aux exigences rigoureuses des hôpitaux, cliniques, établissements de soins prolongés et cabinets de médecins. Defiance™, une technologie exclusive de Glen Raven, a été créée spécifiquement pour les environnements de soins de santé.

Hawks et l'équipe de Sunbrella continuent à élargir les canaux de distribution de Sunbrella Contract aux hôtels, stations balnéaires et bureaux. Des offres de tissus sur mesure encore plus luxueux, y compris aux motifs jacquard, sont en cours de création.

À GAUCHE ET EN HAUT Les tissus d'ameublement Sunbrella® pour les intérieurs des établissements de santé, hôtels, restaurants, bureaux et centres de villégiature, représentent une extension importante pour la marque.

CHAUSSURES DÉCONTRACTÉES

Sanuk fabrique des chaussures décontractées pour le plein air à partir de matériaux non conventionnels et souvent recyclés, offrant un sens du style et du confort qui cadre bien avec le style de vie Sunbrella. Que ce soit sur un bateau, un pont ou une terrasse, les chaussures Sanuk sont un choix logique pour les fans des tissus Sunbrella®.

Les chaussures Sanuk en tissus Sunbrella ont commencé à apparaître à la vente en janvier, offrant deux styles pour les hommes et un style pour les femmes. La société a été fondée en 1998 par le surfeur fanatique et entrepreneur Jeff Kelley.

« L'innovation est un mode de vie chez Sanuk, et nous nous efforçons de trouver de nouveaux profils et tissus créatifs », explique Jeff Kelley. « Grâce aux tissus Sunbrella, nous sommes en mesure d'offrir à nos clients un produit véritablement unique et d'excellente qualité. »

Retrouvez-les sur le Web à l'adresse www.sanuk.com.

Bien que les tissus Sunbrella® soient rarement utilisés pour l'habillement, les chaussures Sanuk en tissus Sunbrella s'intègrent au mode de vie à l'extérieur de Sunbrella.

STORES POUR APPLICATIONS COMMERCIALES

La position de leader des tissus d'auvents Sunbrella pour des applications commerciales est renforcée par une nouvelle gamme, Sunbrella Clarity, qui offre toutes les caractéristiques de performance traditionnelles de la marque, avec une technologie supplémentaire qui facilite l'entretien des applications commerciales difficiles à atteindre.

Un ingrédient photoactif dans le tissu est alimenté par la lumière UV, créant un mécanisme de nettoyage naturel qui décompose la matière organique. Un composant formant un voile d'humidité permet à la surface des tissus Clarity de résister à l'humidité, emportant les particules de matière inorganique, tandis qu'un revêtement très résistant à l'eau empêche l'eau de pénétrer l'auvent.

« Les stores pour applications commerciales et stores corbeilles reflètent l'image d'une entreprise, et ils doivent toujours avoir fière allure », explique Vince Hankins, responsables des activités industrielles pour la division Custom Fabrics de Glen Raven. « Dans la plupart des situations, les toiles de store Sunbrella sont idéales, mais dans des situations où les auvents sont difficiles d'accès en raison de la taille, de l'emplacement ou de la conception, Sunbrella Clarity est un produit encore plus facile à entretenir. »

La technologie photocatalytique incorporée dans Sunbrella Clarity est utilisée dans différentes catégories de produits, y compris le vinyle, le verre et la peinture. Glen Raven a étudié la technologie pendant plusieurs années avant de lancer Sunbrella Clarity. Les installations de stores en tissu Sunbrella Clarity ont été surveillées dans tout le pays au cours des trois dernières années.

« La réaction a été universellement positive », indique M. Hankins. « Bien que Sunbrella Clarity ait été créé pour les stores pour applications commerciales, nous pensons que l'utilisation de ce tissu pourra être étendue à d'autres domaines, tels que les transports maritimes, où un entretien réduit est très apprécié. »

TRAVAUX D'ARTS DÉCORATIFS

Vogue Too est une société de couture spécialisée, basée à New York, qui se spécialise dans la broderie architecturale pour des effets architecturaux en trois dimensions. La société a récemment créé une broderie au ruban qui a été présentée l'automne dernier lors du marché de l'ameublement d'appoint, à Chicago. Les nouveaux modèles générés par ordinateur ne sont pas encore commercialisés comme extension des tissus Sunbrella pour la décoration intérieure.

Les arts décoratifs constituent l'une des extensions de marque les plus innovantes de Sunbrella®.

BALANCELLES

Les balancelles étaient traditionnellement fabriquées au moyen de sangles en vinyle, mais cette pratique pourrait changer grâce à Sunbrella Strap, un nouveau matériau offrant l'aspect, le toucher et le confort des tissus Sunbrella.

« Sunbrella Strap est conçu pour les consommateurs qui souhaitent une alternative au vinyle, et qui soit tout aussi durable et solide, mais encore plus confortable et attrayante », explique Suzie Roberts, vice-présidente et directrice commerciale pour les tissus d'ameublement. « Nous espérons changer la conception des balancelles grâce à cette nouvelle option. »

LA RECHERCHE LIÉE AUX TECHNOLOGIES DE L'EAU DOUCE S'INTENSIFIE

« Notre expertise des tissus d'ingénierie et notre base d'actifs en matière de formation et de revêtement de tissu nous permettent d'apporter l'innovation au plus essentiel des besoins humains : une eau propre »

Monty Hodges

Plus de 70 % de la surface de la Terre est recouverte d'eau, mais seulement 1 % de cette eau est potable. Parallèlement, la population mondiale continue de se développer, dépassant les 7 milliards de personnes au cours de l'année écoulée. Les changements climatiques menacent l'approvisionnement en eau douce pour un grand nombre de ces populations en expansion, avec des catastrophes environnementales allant de crues torrentielles à des sécheresses prolongées.

Ces tendances mondiales inquiétantes soulignent l'importance de l'intensification du développement des technologies liées à l'eau douce, et pourquoi Glen Raven a choisi la filtration de l'eau comme une priorité de recherche et de développement.

« Tout porte à croire que l'eau douce deviendra un enjeu de plus en plus important au niveau mondial », explique Monty Hodges, responsable de marché pour la ligne de produits d'osmose inverse de Glen Raven. « Notre expertise des tissus d'ingénierie et notre base d'actifs en matière de formation et de revêtement de tissu nous permettent d'apporter l'innovation au plus essentiel des besoins humains : une eau propre »

L'entrée de Glen Raven dans le secteur de la filtration de l'eau se concentre sur l'osmose inverse, l'une des méthodes de purification de l'eau au développement le plus rapide, dessalement (élimination du sel de mer) compris. L'osmose inverse élimine les contaminants de l'eau et d'autres liquides, en pressurisant une solution lorsqu'elle se trouve d'un certain côté d'une membrane sélective. Le résultat est que des polluants aussi petits que les ions microscopiques sont retenus sur le côté sous pression de la membrane, tandis que le liquide pur passe à travers.

Une application de plus en plus importante pour l'osmose inverse est le dessalement, car l'Asie et d'autres régions du monde se tournent vers la mer pour trouver de l'eau potable pour des populations qui se développent. L'Association internationale de dessalement indique qu'il y a 13 000 usines de dessalement dans le monde, un nombre qui va croissant.

Les applications pour la gamme de purification de l'eau par osmose inverse vont des installations de traitement municipales jusqu'aux navires de guerre. Si la purification de l'eau saumâtre et de l'eau salée est la principale application pour l'osmose inverse, le procédé peut également être utilisé dans un certain nombre d'autres industries, y compris l'industrie alimentaire, des boissons et le secteur pharmaceutique.

« La priorité pour l'osmose inverse est d'accroître l'efficacité, ce qui signifie générer de plus grandes quantités de liquides purifiés en utilisant moins d'énergie, » explique M. Hodges. « Notre activité de recherche et développement est ciblée sur cet aspect du processus tandis que nous développons des tissus dans de nouveaux composants. »

L'offre de Glen Raven pour la filtration par osmose inverse, commercialisée sous la marque GlenFlow®, est le composant collecteur du perméat d'un filtre à osmose inverse, qui joue un rôle central dans l'élimination des contaminants. L'offre actuelle de Glen Raven est un biocomposant créé par la fusion de fils de polyester à faible fusion et à fusion élevée.

Les produits GlenFlow sont certifiés par NSF et conformes aux réglementations de la Food and Drug Administration des États-Unis. Glen Raven cherche également à obtenir une certification internationale pour GlenFlow.

« Le marché de la filtration par osmose inverse croit de 8 % par an, ce qui nous donne confiance pour investir à long terme », analyse Jeff Michel, vice-président en charge des tissus industriels chez Glen Raven. « Nous allons continuer à développer des offres de produits supplémentaires tandis que nous construisons une gamme entière de composants dans la famille de produits écologiquement sensibles GlenFlow. »

Glen Raven travaille en étroite collaboration avec les principales entreprises de filtration par osmose inverse, alors que le développement de produits et la fabrication interviennent chez les partenaires de la chaîne d'approvisionnement de Glen Raven et dans sa propre usine de finitions de Park Avenue.

« Notre objectif est d'appliquer notre expertise dans le secteur du fil de manière à porter à un nouveau niveau de performance les tissus collecteurs de perméat », indique M. Hodges, qui compte plus de 25 années d'expérience sur des applications similaires avec des fils techniques. « Nous voyons des opportunités considérables pour l'innovation et nous sommes ravis d'être impliqués sur un marché qui non seulement connait une croissance soutenue, mais de plus contribue à la qualité de vie pour des millions de personnes. »

LA CONCEPT GALLERY ENCOURAGE L'INNOVATION ET LA COLLABORATION

Les concept-cars représentent souvent l'aspect le plus passionnant des salons mondiaux de l'automobile, permettant aux concepteurs de donner libre cours aux possibilités créatives et embrasant l'imagination des consommateurs. La pensée novatrice exprimée dans ces machines futuristes sert de banc d'essai pour les nouveaux véhicules destinés aux salles d'exposition dans les années à venir.

Cette approche du développement de produit conceptuel se traduit par une nouvelle galerie conceptuelle, la Concept Gallery, que Glen Raven a créée au sein de son siège social de Burlington, Caroline du Nord. Officiellement ouverte en janvier, la Concept Gallery de Glen Raven est la dernière addition à la boîte à outils d'innovation de Glen Raven.

« La mission de la galerie est de favoriser une culture d'innovation partagée avec les collaborateurs et les clients partout dans le monde »,

commente Paige Mullis

« Notre Concept Gallery servira de rappel visuel pour notre vision, Let Endless Possibilities Begin™ (Laissez place à des possibilités infinies) », déclare Paige Mullis, directrice de l'élaboration conceptuelle et conservatrice de cette nouvelle galerie. « La galerie est ici pour inviter à la découverte des ressources de Glen Raven, inspirer de nouvelles idées et mettre les collaborateurs, clients et partenaires commerciaux au défi de laisser libre cours à leur imagination pour découvrir tous les possibles. »

Une des premières réalisations de la galerie a été la compilation d'une bibliothèque de matériaux, qui comprend plus de 150 produits offerts par Glen Raven. Compilant les blocs de construction pour les produits finis, cette nouvelle base de données encourage le développement de produits conceptuels pour les clients, les étudiants en design, les collaborateurs et bien d 'autres.

La Galerie dispose de grands écrans tactiles supportant nombre d'applications, y compris des services interactifs tels qu' Awning Composer, logiciel interactif de développement d'auvent de Tri Vantage. La Galerie est également abonnée à la base de données Material ConneXion, une ressource mondiale proposant plus de 5 000 produits provenant du monde entier. Des plans sont en cours pour créer un site web pour la galerie, qui mettra ses ressources à la disposition de tous les collaborateurs et clients.

« La mission de la galerie est de favoriser une culture d'innovation partagée avec les collaborateurs et les clients, partout dans le monde », indique Mme Mullis. « Nous sommes ouverts à toute idée conceptuelle qui peut se traduire en produits et services de valeur. »

La Concept Gallery de Glen Raven est conçue pour encourager l'innovation et la collaboration parmi les collaborateurs, clients et partenaires commerciaux.

DICKSON-CONSTANT PARRAINE L'EXPLORATION INTERNATIONALE DES OCÉANS

Dickson-Constant a rejoint à plusieurs entreprises mondiales de premier plan pour parrainer l'expédition Changing Oceans, un programme de recherche internationale sur 10 ans dédié à la compréhension des menaces qui pèsent sur l'éco-région marine la plus importante au monde.

L'Organisation des Nations Unies pour l'éducation, la science et la culture (UNESCO), et l'Union Internationale pour la Conservation de la Nature (UICN) ont uni leurs forces pour lancer ce programme, qui permet aux experts en médecine, biodiversité, écologie, climatologie et archéologie sous-marine de procéder à une recherche qui améliore la compréhension des changements intervenant dans l'océan au fil du temps.

« Le programme Changing Oceans est une superbe opportunité pour nous de soutenir une fabuleuse aventure visant à sensibiliser le public concernant l'importance de la protection de nos océans », se réjouit Arnaud Dalle, responsable Europe du marché marin chez Dickson-Constant. « Les objectifs de ce programme sont partagés par beaucoup de nos clients, qui sont aussi préoccupés par la qualité de l'environnement marin. »

Les activités de recherche du programme Changing Oceans sont menées à partir d'un ketch de 110 pieds, Fleur de Passion, qui fut initialement commandé, en 1942, comme bateau à moteur pour la marine allemande. En 1945, la marine française l'a saisi à titre compensatoire pour les dommages de guerre, et 30 ans plus tard, il a été désarmé et vendu à un nouveau propriétaire qui l'a transformé en ketch.

« Ce parrainage nous apporte un excellent retour sur la performance de nos tissus »

commente Patrick Raguet.

Pendant les 20 années suivantes, Fleur de Passion a sillonné la Méditerranée et l'Atlantique pour des projets socio-éducatifs et scientifiques. À court de fonds, le programme de recherche a été arrêté et le navire abandonné près de Marseille. En 2002, il a été restauré et équipé de nouveaux systèmes de recherche et de communications dans le cadre du programme Changing Oceans.

« Nous sommes un parrain technique de ce programme ; nous fournissons des tissus pour la protection de l'équipage et des équipements à bord du Fleur de Passion », explique Patrick Raguet, directeur du marketing chez Dickson-Constant, qui a initié son parrainage en 2007. « Les tissus Sunbrella® et Sunbrella Plus sont utilisés à bord, et nos tissus enduits en PVC sont intégrés dans un bâtiment où des documentaires et des films sont présentés. Ce parrainage nous apporte un excellent retour sur la performance de nos tissus. »

« Pour étendre la portée de ce parrainage, Dickson-Constant a organisé des croisières à bord du Fleur de Passion pour des clients et des collaborateurs. Retrouvez ces informations sur le Web, à l'adresse www.changingoceans.org.

Le Fleur de Passion fournit une plate-forme pour la recherche sur les changements de l'environnement océanique.

LA NORME ISO N'EST QUE LE DÉBUT DES PROGRAMMES DE QUALITÉ

Quand il s'agit de gestion de la qualité, trois lettres sont reconnues partout dans le monde : « ISO » ; qui signifie International Organization for Standardization, ou Organisation internationale de normalisation, le plus grand développeur mondial de normes internationales.

« L'ISO a créé un langage commun tout au long de la chaîne d'approvisionnement mondiale », estime Harold Hill, président de la division Technical Fabrics de Glen Raven. « Elle sert de référence pour une qualité de classe mondiale et a joué un rôle important pour soutenir la mondialisation de l'approvisionnement et de la fabrication."

Fondée en 1947, L'ISO est sans doute mieux connue pour sa série de certification ISO 9000, qui établit des systèmes d'assurance qualité pour les industries manufacturières et de services.

Pour atteindre la certification ISO 9000, une organisation doit mettre en œuvre un système qualité basé sur les principes de l'ISO, qui couvrent 20 opérations essentielles. La certification comprend un examen par un auditeur externe qui examine la documentation et interroge les employés au sujet de leur compréhension et du respect des procédures ISO standard.

« L'ISO a établi un langage commun tout au long de la chaîne d'approvisionnement mondiale. »

Harold Hill

Des audits internes et externes annuels assurent que les normes sont constamment mises à jour et appliquées. Les procédures d'exploitation identifiées lors des audits comme étant en dehors des normes ISO sont réputées non conformes et doivent être corrigées pour maintenir la certification ISO. Les normes établies par l'ISO ont obtenu une acceptation quasi universelle, car elles facilitent le commerce mondial, assurant un niveau de référence largement accepté concernant la qualité du produit, la sécurité et la fiabilité tout au long des chaînes d'approvisionnement internationales. En outre, les normes ISO permettent le partage des meilleures pratiques mondiales, encouragent l'égalité des chances et élèvent continuellement la barre des normes de qualité et de performance.

Chez Glen Raven, l'adoption des normes ISO est devenue universelle, avec des centres de fabrication utilisant le cadre ISO comme un des nombreux éléments de leurs systèmes complets de gestion de la qualité. Dans de nombreux cas, les installations Glen Raven se conforment aux normes spécifiques de l'industrie en matière de qualité, qui sont plus exigeantes que la norme ISO.

USINE D'ANDERSON, CAROLINE DU SUD

Le centre de fabrication Sunbrella® de Glen Raven à Anderson, Caroline du Sud, a commencé la mise en œuvre de la norme ISO en 2003.

« Lorsque nous avons commencé le processus ISO, notre qualité était très bonne, mais nous voulions l'amener au niveau supérieur, et l'ISO nous a montré la voie à suivre », déclare Judd Bailey, responsable qualité/ISO à Anderson. « Chaque département avait ses propres normes d'assurance qualité ; ce dont nous avions besoin était d'un ciment pour rassembler tous ces éléments. »

Les collaborateurs de l'usine d'Anderson ont passé la plus grande partie de l'année à mettre en œuvre l'ISO , ce qui impliquait que pratiquement tout le personnel de l'usine documente ses procédures standard. Aujourd'hui, l'usine désigne son programme ISO sous le terme « ISO sous stéroïdes », et les auditeurs externes confirment.

« Le système de qualité chez Glen Raven est parmi les meilleurs pour lesquels j'aie jamais eu le privilège de travailler », déclare ainsi R. Scott Bagley, président d'AudIT3, une société de conformité aux normes ISO. « L'ensemble de l'équipe (à l'usine d'Anderson), de la gestion de la production aux collaborateurs administratifs, est engagé pour atteindre des résultats, grâce à l'utilisation et à l'amélioration du système (ISO). Le secret du système, ce sont les hommes »

Joel T. White, de chez EnergyISO, Inc, un autre auditeur externe travaillant sur l'usine d'Anderson, commente : « La foi dans le système (ISO) et l'attention au détail peuvent être constatées dans toute l'entreprise. Cette culture occupe une place importante, non seulement au niveau de la direction, mais à tous les échelons jusqu'au niveau de l'opérateur. »

Les clés du succès ISO de l'usine d'Anderson sont l'implication des collaborateurs, des vérifications internes annuelles et une documentation électronique pour s'assurer que les activités non conformes sont corrigées.

« Nous n'avons pas certifié notre usine à la norme ISO juste pour en battre le pavillon », déclare Alan Rampey, directeur des services techniques. « ISO est une norme à laquelle nous adhérons, et c'est une norme par laquelle nous existons. »

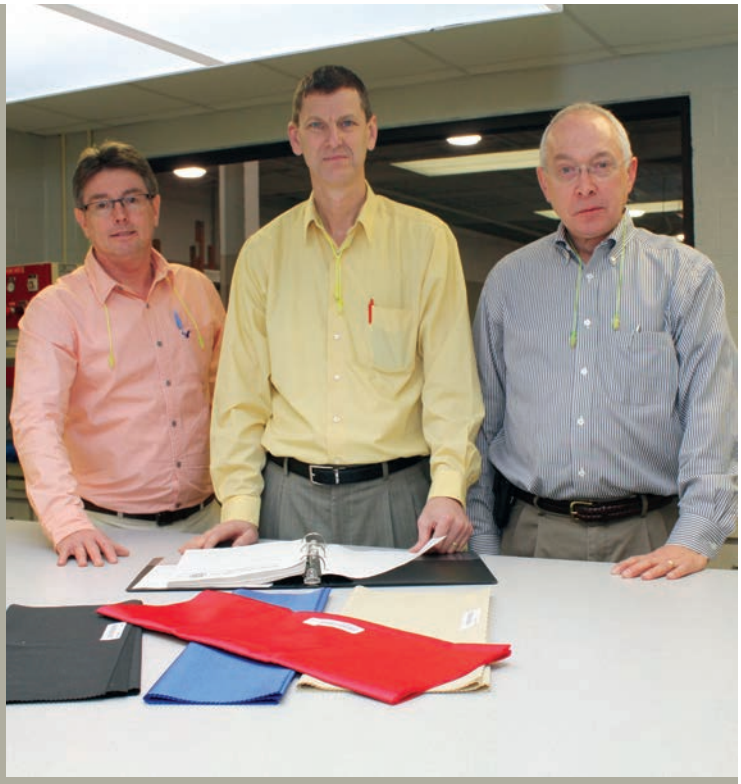
GAUCHE De gauche à droite, Judd Bailey, responsable qualité/ISO à Anderson, Lois Davis, inspection des tissus, et Alan Rampey, directeur des services techniques.

LA GAMME TECHNICAL FABRICS DE GLEN RAVEN

Les centres de fabrication exploités par la division Technical Fabrics de Glen Raven sont certifiés ISO, tout comme les partenaires stratégiques de la chaîne d'approvisionnement, tels que Fairystone, qui est une source principale pour les tissus à maille. Eddie Gant, qui est actuellement responsable de l'usine de finitions de Park Avenue de Glen Raven, a été membre de l'équipe de mise en œuvre des normes ISO à Park Avenue, qui a commencé ses travaux en 1999.

« La force de l'installation de Park Avenue réside dans notre flexibilité pour produire des tissus pour de nombreuses applications différentes, de l'automobile au secteur militaire », explique M. Gant. « La norme ISO a été le complément parfait à cette flexibilité, en superposant une culture de discipline. » En plus de sa certification ISO, l'installation de Park Avenue est l'un des sites dans le monde, réduits au nombre de 36, disposant d'un certificat de contrôle pour les produits de géogrille. Park Avenue a également obtenu la certification prestigieuse de l'American Association for Laboratory Accreditation, qui couvre les normes de contrôle pour une large gamme de tissus techniques.

« Des vies dépendent de la qualité de nos tissus pour l'armée, pour les vêtements de protection professionnels, et l'exploitation minière », souligne M. Gant. « Nos collaborateurs sont pleinement engagés dans nos systèmes qualité, et si quelque chose ne leur semble pas correct, ils prennent des mesures. Nous ne pourrions pas atteindre les niveaux où nous sommes aujourd'hui sans ce sentiment de responsabilité. »



Eddie Gant, directeur de l'usine de finitions de Park Avenue, au centre, avec Richard Greeson, gestionnaire de processus, à droite, et Larry Sykes, responsable de l'assurance qualité.

STRATA SYSTEMS

Fournisseur international de Glen Raven pour les produits et systèmes de géogrille, Strata Systems a adopté des normes ISO pour la gestion de la qualité au niveau mondial et pour le centre de fabrication indien de Strata, basé à Daman, en Inde, qui fabrique les produits de géogrille pour cette infrastructure nationale en pleine expansion.

« Notre croissance au niveau mondial a été l'un des principaux facteurs d'incitation lorsqu'il s'est agi d'adopter la norme ISO », indique Chip Fuller, président de Strata. « Pour le commerce international, la certification ISO permet d'inspirer une confiance énorme lorsque vous atteignez de nouveaux marchés et de nouveaux clients. »

En plus de la certification ISO, Strata a également obtenu la conformité au marquage CE, c'est-à-dire « conformité européenne », un marquage obligatoire pour les produits vendus dans les pays de l'Union européenne. Les produits Strata sont également certifiés par le Programme d'évaluation national des produits de transport (National Transportation Product Evaluation Program ou NTPEP), ce qui est exigé par le ministère des transports aux États-Unis.

« Nous considérons la qualité comme notre compétence de base », dit Fuller. « Ces trois certifications ; ISO, CE et NTPEP, contribuent toutes à assurer une approche systématique de la qualité »

FRANCE ET CHINE

La filiale française de Glen Raven, Dickson, et Glen Raven Asie, en Chine, sont également sous l'égide de la norme ISO.

« Nous sommes membres actifs de l'Association française de l'assurance qualité : Dickson-Constant est certifié ISO 9001 et ISO 14001 », indique Eugène Deleplanque, directeur général de Dickson. « Avec sept audits internes chaque année chez Dickson-Constant, nous sommes assurés de maintenir activement les normes ISO et de garder nos collaborateurs pleinement engagés dans le processus. En outre, Dickson PTL a obtenu la certification ISO 9001 et Dickson St. Clair termine ses travaux pour la norme ISO 14001. »

« Lorsque Glen Raven a ouvert sa filiale Glen Raven Asie en 2007, elle s'est engagée à la certification ISO, qui a été obtenue en 2009 et mise à jour en 2010.

« Pour Glen Raven Asie, la certification ISO n'est pas seulement un outil de gestion de la qualité, c'est un état d'esprit qui lie nos clients, les fournisseurs et la main-d'œuvre », déclare Li Hua (Wally), directeur général de Glen Raven Asie. « Par notre programme de gestion de la qualité, nous envoyons le message que la marque Sunbrella est une marque de valeur qui représente la confiance et des possibilités infinies. »

SIÈGE SOCIAL

Glen Raven, Inc.
Glen Raven, NC
336.227.6211

GLEN RAVEN CUSTOM FABRICS

Glen Raven Custom Fabrics, LLC
Glen Raven, NC
336.227.6211

Glen Raven Custom Fabrics Anderson Plant (usine)
Anderson, SC
864.224.1671

Glen Raven Custom Fabrics Norlina Plant (usine)
Norlina, NC
252.456.4141

Glen Raven Custom Fabrics Link Spinning
Glen Raven, NC
336.227.6211

Glen Raven Custom Fabrics High Point Showroom (salle d'exposition)
High Point, NC
336.886.5720

GLEN RAVEN TISSUS TECHNIQUES

Glen Raven Technical Fabrics, LLC
Glen Raven, NC
336.227.6211

La gamme Technical Fabrics de Glen Raven Park Avenue Facility
Glen Raven, NC
336.229.5576

La gamme Technical Fabrics de Glen Raven Burnsville Facility
Burnsville, NC
828.682.2142

TRI VANTAGE

Tri Vantage, LLC
Glen Raven, NC
336.227.6211

Consolidated Distribution (distribution regroupée)
Mebane, NC 27302
877.540.6803

Californie du Sud
City of Industry, CA
800.841.0555

Californie du Nord
Hayward, CA 94545
800.786.7607

Colorado
Denver, CO 80239
800.786.7609

Floride
Miami, FL 33172
800.786.7605

Géorgie
Lithia Springs, GA 30122
800.786.7606

Illinois
Elmhurst, IL 60126
800.786.7608

Missouri
Maryland Heights, MO 63043
800.786.7603

New Jersey
Somerset, NJ 08873
800.786.7602

Ohio
Cleveland, OH 44113
800.786.7601

Texas
Irving, TX 75061
800.786.7610

Canada, Trican Corporation
Mississauga, ON,
Canada L5T 2H7
800.387.2851

Mexique, Tunali Tec Cuernavaca
Jiutepec, Morelos, Mexique
011.52.777.3620634

Mexique, Tunali Tec Guadalajara
Guadalajara, Jalisco, Mexique
011.52.333.6573660

GLEN RAVEN, LOGISTIQUE/ TRANSPORTS

Glen Raven Logistics
Altamahaw, NC
800.729.0081

Glen Raven Logistics
Laredo, TX
956.729.8030

STRATA

Strata Systems, Inc
Cumming, Georgie 30040
800.680.7750

Strata Systems Sleeve-It Plant
Pottstown, PA
610.495.7400

Strata India
Mumbai Head Office
(bureau principal)
011.91.22.4063.5100

Strata India
Hyderabad Sales Office
(bureau de vente)
011.91.40.4003.7921

Strata India
Daman Plant (usine)
011.91.260.2220160

R.J. STERN

R.J. Stern
Wilkinson, WV
800.292.7626

DICKSON-CONSTANT

Dickson-Constant
Wasquehal, France
011.33.03.20.45.59.59

Italie
Gaglianico, Italie
011.39.015.249.6303

Espagne
Barcelone, Espagne
011.34.93.635.42.00

Allemagne
Fulda, Allemagne
011.49.661.38082.0

Scandinavie
Göteborg, Suède
011.46.31.50.00.95

DICKSON COATINGS

Dickson Saint Clair
Saint-Clair-de-la-Tour, France
011.33.04.74.83.51.00

Dickson Coatings
Dagneux, France
011.33.04.37.85.80.00

Dickson Coatings USA
Atlanta, GA
404.495.5994

GLEN RAVEN ASIA

Glen Raven Asia
Suzhou, JiangSu, Chine
011.86.512.6763.8100

SUNBRELLA/ DICKSON GLOBAL OFFICES (BUREAUX INTERNATIONAUX)

Amérique latine du Nord
Fort Myers, FL États-Unis
239.466.2660

Amérique latine du Sud
Montevideo, Uruguay
011.598.2601.3143

Grande Chine
Suzhou, Chine
011.86.21.5403.8701

Région du Pacifique Nord
Shanghai, Chine
011.86.21.5403.8385

Vietnam
Ho Chi Minh City, Vietnam
011.84.98.3128022

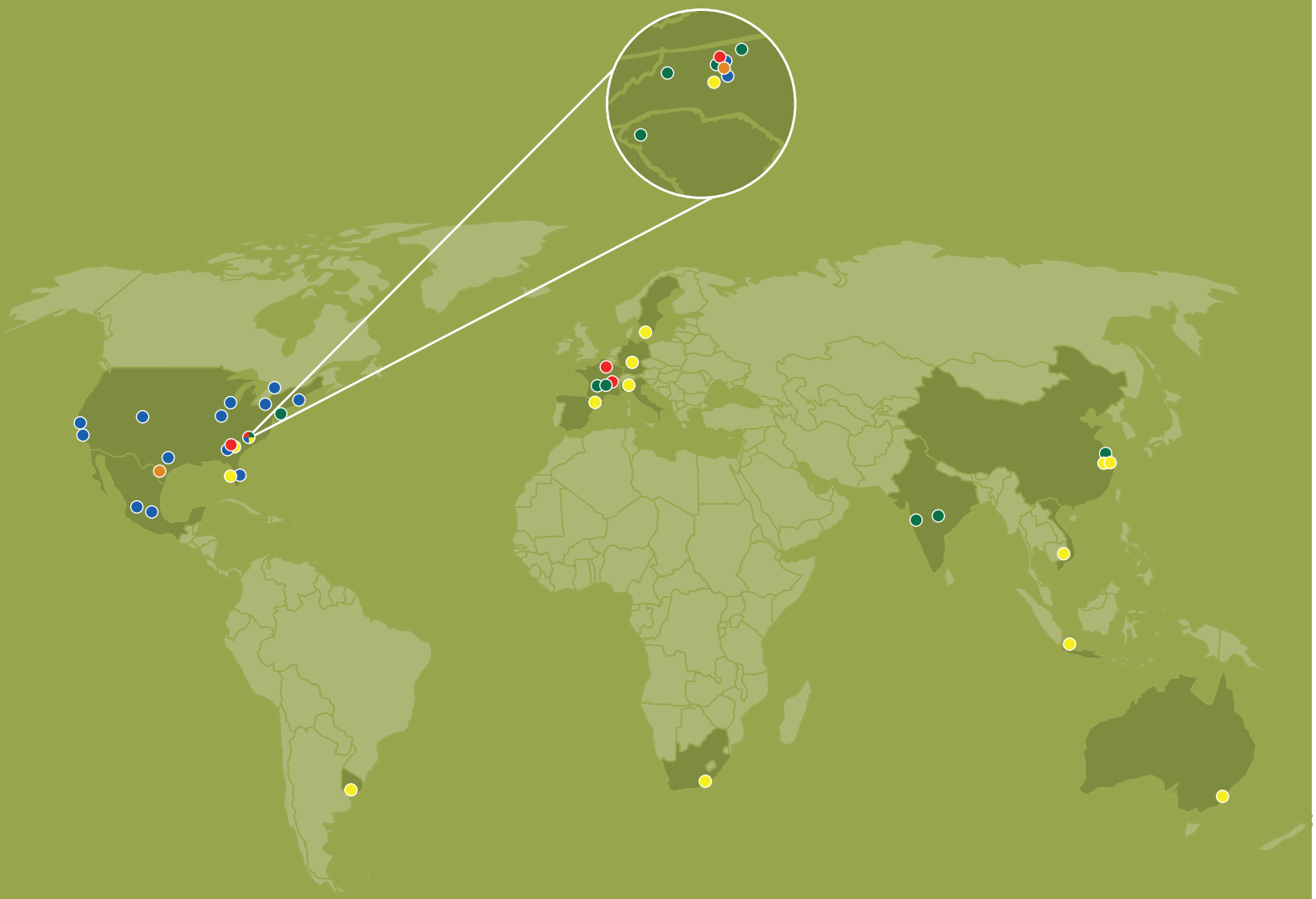
Indonésie
Jakarta, Indonésie
011.62.21.5289.7393

Pourtour du Pacifique Sud
Sydney, Australie
011.61.2.9974.4393

Afrique du Sud
Port Elizabeth, Afrique du Sud
011.27.41.484.4443

RAVEN

Numéro 15 | Hiver 2012



SITES MONDIAUX GLEN RAVEN

- Siège social
- Distribution
- Fabrication
- Ventes/service
- Logistique

Glen Raven, Inc.
1831 North Park Avenue
Glen Raven, NC 27217
336.227.6211
glenraven.com